LA REVUE DENTAIRE SUISSE ROMANDE I www.dental-suisse.ch I Numéro 4 ◦ Juillet 2009

dental

La revue pour les professionnels et la salle d'attente

Vuissens
Quant un dentiste joue au golf

Dents expulsées
Les conditions de la réimplantation

FKG Dentaire SA
Des aiguilles dans le monde entier

Tourisme dentaire

Un marché qui ne laisse pas d'ivoire

Accident dentaire?

curasafe – kit de premier secours pour accidents dentaires

Boîte de sauvetage dentaire
• Prête à l'emploi, utilisable immédiatement : A la maison, sur les lieux de pause/les terrains de sport, dans les garderies pour enfants, etc.
• Conservation sûre (pendant 48 heures maximum) des dents sorties de leurs alvéoles et/ou des fragments de dent
• Augmente considérablement les chances de succès de la réimplantation – par le dentiste – des dents perdues ou de leurs fragments
curasafe
CURAPROX
SWISS PREMIUM ORAL CARE
Mode d'emploi
Récipient contenant un liquide nutritif pour le stockage et le transport de dents sorties de leur alvéole ou de fragments de dent
Gant de caoutchouc

CHF **18.50**
(sans TVA)

CHF **166.50**
(sans TVA)

SWISS PREMIUM ORAL CARE

CURADEN International AG | CH-6011 Kriens | www.curaprox.com

Bon de commande pour les lecteurs du Dental Suisse!

curasafe – kit de secours dentaire	no. d'article	quantité	prix (sans TVA)	P.V. conseillé (avec TVA)
☐ DIS 610 - Présentoir à 9 pces	73320160	_____	CHF 166.40	CHF 29.40/kit
☐ 1 kit curasafe	73320580	_____	CHF 18.50	CHF 29.40
☐ Brochure d'information curasafe	73320162	_____	GRATUITE	

Prière d'envoyer ce bon à Curaden Suisse SA. Livraison et facturation par Healthco Breitschmid SA. Frais de port CHF 10.– Prix sans TVA et port. Offre valable jusqu'au 30. 4. 2009!

☐ **Attention : lors d'un second fax!**
Si vous devriez envoyer un second fax suite à une erreur de communication, veuillez cocher cette case. Merci !

FAX GRATUIT 0800 55 07 10
ou info@curaden.ch

Timbre

Adresse

_____

_____

Signature _____

Sommaire

4 Portrait
Du cabinet au green

6 Initiez-vous au golf
Une journée gratuite vous attend

7 iTop
La prophylaxie révolutionnée

8 Dossier
Tourisme dentaire: le piège?

14 Dents expulsées
Comment les réimplanter

17 Mauvaise haleine
Le dentiste vous conseille

19 Art, ou routine?
Règles pour se brosser les dents

20 FKG Dentaire SA
La fabrique des outils du sourire

23 Student Camp
Des voyages de découverte sympas

24 Formation continue
Recevoir est un art

25 Livres
Le choix de Dental Suisse

27 Techniciens dentaires
Nouveau tarifs

29 Au quotidien
Les collations de l'été

30 Pratique
Cabinets à remettre en Romandie

Jean-Jacques Frutiger
Rédacteur en chef

Le monde dentaire est en pleine mutation. Cela passe par la délocalisation des patients et des travaux techniques aux lieux «low cost». Les destinations sont dignes d'un catalogue de voyage: à choix, pour les patients, la Turquie, la Hongrie, la Tunisie, le Brésil; pour les travaux techniques: la Chine, les Philippines, le Maroc...

C'est clair, aujourd'hui, tout est remis en question dans les professions dentaires. Que ce soit chez son dentiste habituel, dans une clinique low cost en Suisse ou à l'étranger. La même question se pose pour les travaux techniques. Mais le point principal reste comment prévenir les dégénérescences parodontales.

Le plus grand changement se passe dans la tête des acteurs du monde dentaire. Une grande partie a déjà compris que leurs activités doit, en premier lieu, résider dans des prestations de service de très haute flexibilité, notamment dans la prévention, dans le suivi du patient et dans les conseils.

Le choix des individus change, la vitesse d'information aussi. Tous en sont conscients. Les patients sont plus volatiles qu'avant, rien n'est acquis. Dans le temps, on apprenait un métier et on travaillait dans la même entreprise et avec une même clientèle toute une vie. Maintenant, on change plusieurs fois de firmes, on change de formation et de secteurs d'activité professionnel...

Il faut s'adapter à ce bouleversement socio culturel, y compris à la technologie qui l'accompagne. Seule la bouche du patient reste la même. Ceux qui ne s'adaptent pas disparaitront. Cela n'est pas une compétition, une course en avant, à qui gagne le plus d'argent, de succès, ou de notoriété, mais une réflexion sur nous-mêmes, sur les nouvelles technologies, sur la «globalisation» des soins.

Comment allons-nous fonctionner dans la redistribution de ces cartes? Nous devons rééquilibrer un ensemble, définir notre place, comprendre une clientèle qui a pris l'habitude de définir souvent elle-même ce qu'il lui faut, ou ce qu'elle veut...

Retrouvez dental sur notre site internet: www.dental-suisse.ch
Petites annonces gratuites!

« Je me suis pris au jeu... »

PORTRAIT

Jean-Roch Oberson: il a laché son cabinet pour un green

Médecin-dentiste durant 35 ans, il a repris les rênes du golf de Vuissens

Le club house est aménagé dans l'ancienne grange du château. C'est un modèle de réaffectation d'un ancien bâtiment.

Rêve, aventure, succes story... Les péripéties récentes du Château et du Golf de Vuissens ont quelque chose du conte de fées... Il était une fois un magnifique domaine dans une enclave fribourgeoise à une encablure d'Yverdon-les-Bains. Les siècles y avaient laissé leur marque. Les corps de logement avaient perdu leur superbe. Et pourtant la beauté des lieux était encore évidente. Mais qui allait d'un coup de baguette magique redonner vie à cette oasis de charme et d'histoire?

L'aventure s'est si bien passée, malgré quelques problèmes d'oppositions, qu'en 2003, le parcours de Vuissens a même été reconnu, selon un sondage effectué par le magazine *Bilan*, et alors qu'il était encore tout jeune, comme troisième plus beau golf de Suisse. En 2006, le golf rentre dans le cercle très fermé du guide Peugeot avec 16 pts/20, partageant ainsi la troisième place de meilleur golf de Suisse avec Lausanne et juste derrière Cologny et Domaine Impérial.

Depuis 2002, c'est un médecin-dentiste, Jean-Roch Oberson, qui a repris les rênes du château. Son premier souci à été de transformer le vénérable édifice. Sa restauration a permis l'ouverture d'un restaurant et d'une superbe salle de banquets de plus de 100 places. «J'avais peur qu'en étant à la retraite, je perde le contact avec les gens. J'ai eu l'opportunité de reprendre les bâtiments du Golf, et je me suis pris au jeu.» Capitaine romand de l'Association des Seniors Golfeurs de Suisse, Jean-Roch Oberson faisait ainsi d'une pierre deux coups: il recommençait une carrière là où d'autres arrêtent la leur, et profitait d'un parcours enchanteur. Ce «bon joueur», comme il le dit modestement lui-même – en fait il a un handicap 3 – s'est engagé passionnément dans son nouveau job. Rapidement, le restaurant, confié aux mains de cuisiniers renommés, est devenu un rendez-vous prisé. La cour a été aménagée en un délicieux jardin. Dernière réalisation en date: le nouveau Club-House, réalisé dans l'ancienne grange qui menaçait ruine. Sous une toiture de 1200 m2, les murs ont été remontés avec les pierres d'origine et les nombreuses ouvertures ont été conservées et rénovées. A l'intérieur, on peut découvrir au rez la réception, un bureau et un superbe restaurant. A l'étage sont prévues six chambres qui seront aménagées sous peu. Le hall et la cafétéria ont été décorés avec du mobilier très original et des sculptures sur verre créées par Monica Guggisberger et Philip Baldwin, de la verrerie voisine de Nonfoux. Le volume imposant du bâtiment donne un sentiment d'espace et de bien-être. Une terrasse ombragée complète le site, avec une vue imprenable sur le golf.

Aujourd'hui, le golf compte 350 membres. «Mais il en faudrait 550 pour lui assurer une assise confortable», précise Jean-Roch Oberson. C'est grâce au green fee que le club équilibre son budget. Il faut dire qu'on vient de loin pour jouer à Vuissens. Même de Zurich, et parfois en hélico. La vie de château vaut bien quelques menues dépenses... *jft | jjf*

Jean-Roch Oberson, dentiste, et heureux partenaire d'un des plus beaux golfs de Suisse

C'est en 1994 que Monsieur Claude Thalmann décide d'acheter le Château de Vuissens et de le valoriser en créant un parcours de golf. L'industriel mandate Madame Angèle Barras pour cette réalisation et le projet se développe positivement, malgré quelques oppositions au sein du village, jusqu'en 1997, année du décès de Monsieur Thalmann. Madame Barras poursuit son mandat, bien appuyée par le Conseil d'administration du Centre Sportif du Château de Vuissens SA.
En dépit de démarches administratives longues et coûteuses, les 6 premiers trous du parcours de Vuissens sont ouverts en juillet 2001. En août 2001, le parcours dispose de 9 trous. L'intégralité des 18 trous est enfin disponible en avril 2002. Dès lors, la réputation du golf de Vuissens n'a cessé de croître. Les membres et les visiteurs ne tarissent pas d'éloges sur la qualité du parcours et de son accueil.

LOISIRS

Journée d'initiation au golf

Avec le Service Romand Dentaire, découvrez ce sport exceptionnel!

Vous êtes assistants en médecine dentaire ou médecins-dentistes, et le golf vous intéresse. Peut-être le pratiquez-vous déjà. Ou alors, vous ne souhaitez qu'en faire connaissance.

En collaboration avec l'un des plus beaux golfs de Suisse romande, le golf de Vuissens, le Service Romand Dentaire vous invite, vous et votre conjoint, à un grand tournoi. Ou, pour celles et ceux qui ne pratiquent pas ce sport, à une journée d'initiation.

Pour recevoir une documentation complète relative à cette journée de loisirs, il vous suffit de nous retourner le coupon ci-contre, dûment rempli.

Dans les prochaines semaines, nous vous adresserons un dossier d'inscription avec tous les détails: date, lieu, rendez-vous, etc.. δ

☑ Oui, je souhaite participer à la journée d'initiation gratuite au Golf et désire recevoir la documentation de présentation:

Prénom et nom: .....

Adresse: .....

NPA et lieu: .....

Courriel: .....

Médecin-dentiste ❑ Assistant(e) ❑

Nombre de personnes qui m'accompagnerait: .....

Nombre de personnes jouant déjà au golf: .....

Merci de retourner ce coupon au:
Service Romand Dentaire, «Golf», chemin de la Gottrause 13, 1023 Crissier
ou de vous rendre sur notre site: www.dental-suisse.ch

HYGIÈNE

iTop: la prophylaxie révolutionnée

Une formule individualisée qui garantit une efficacité de premier ordre

La carie – depuis des années – est sous contrôle grâce aux fluorures. Le défi, aujourd'hui, est la «paro». Mais contre la «paro», aucun fluorure ni aucun bain de bouche ne peuvent offrir de protection. Le contrôle mécanique de la plaque dentaire est la seule formule pour s'assurer que ses dents restent saines.

90% des problèmes parodontaux commencent par des inflammations et des saignements gingivaux ou interdentaires, et en particulier entre les molaires. Et c'est là justement qu'intervient la prophylaxie parodontale. Ce savoir et savoir-faire est crucial: c'est précisément celui que vous enseignez à vos patients. C'est celui qui vous est transmis lors des séminaires iTOP.

iTOP [individual trained oral prophylaxis], c'est la nouvelle école (de motivation, instruction et contrôle) pour apprendre sur une base individuelle et de personne à personne, une hygiène buccale efficace, non-traumatisante et bien acceptée par les patients désireux de préserver leurs dents la vie durant.

iTOP vous montre également comment améliorer cette transmission de savoir à vos patients, de plus en plus à la recherche d'une prophylaxie et d'une l'esthétique de la bouche efficace et confirmée. Savoir, capacité, contrôle: ce sont les éléments fonctionnels, simples et efficaces de la méthode.

iTOP s'adresse à tous les professionnels dentaires et en particulier aux dentistes, hygiénistes et assistantes dentaires qui désirent offrir un excellent service d'hygiène buccale à leurs patients. Le mot clé est aujourd'hui: «anti-paro». On le sait, la parodontite est le plus grand problème bucco-dentaire des plus de 50 ans et les statistiques prouvent une forte augmentation de patients touchés par ces problèmes.

Si vous désirez que vos patients puissent garder leurs dents toute la vie, orientez votre prophylaxie vers la formule iTOP. Cette formation se compose de trois modules certifiés: Basic, Advanced et Top niveau, ainsi que de mises à jour annuelles. Avec iTOP Basic (2 jours), vous apprendrez tout sur l'hygiène buccale actuelle, comment informer vos patients et comment assurer la qualité des soins personnels. iTOP Advanced (5 jours) complète ces capacités pour devenir instructeur de niveau «Basic». δ

www.itop-dental.ch

iTOP: une formule de prophylaxie individuelle

«iTOP: la quintessence de l'éclat des dents»

Le professeur Jiri Sedelmayer, depuis près de 20 ans, enseigne l'hygiène buccale à la Clinique dentaire de l'université de Hambourg. Son approche révolutionnaire face à l'enseignement, la motivation et au contrôle de la prophylaxie individuelle a un nom: iTOP – la prophylaxie orale enseignée individuellement.

Professeur, qu'est-ce qui est important pour un maintien dentaire permanent?
La motivation, la fréquentation répétée d'unités de formation et des moyens d'hygiène corrects sont les trois facteurs pour une bouche parfaite.

Que faut-il savoir à ce propos?
On n'apprend pas une hygiène buccale correcte par soi-même ou par ses parents, mais par des professionnels dentaires! Ceux-ci disposent de tout le nécessaire pour modifier les habitudes: l'autorité, la formation, les relations personnelles et l'équipement professionnel. S'ils utilisent en outre la formule iTOP, et les derniers outils de nettoyage, le succès est au rendez-vous.

Quels produits utilisez-vous en priorité ?
Depuis 1995, Curaprox est mon premier choix en tant que fournisseur de produits d'hygiène buccale et interdentaires. J'estime leur qualité constante et élevée, avec une conception respectueuse des patients. Curaprox est une marque qui offre ce dont nos étudiants, patients, collègues et moi-même avons besoin pour tirer le meilleur de la formule iTOP.

Votre avis sur la plaque, les gencives irritées et la mauvaise haleine?
Si on considère qu'il est aujourd'hui possible de contrôler la plaque à 100%, alors il est évident que des gencives irritées et une mauvaise haleine sont des symptômes d'une hygiène buccale insuffisante ou défectueuse. Mais elles offrent par conséquent de meilleures chances de motiver les patients et les influencer positivement. δ

Qu'avez-vous choisi pour vos prochaines vacances: mer ou cabinet dentaire? En Suisse, où l'on applique les tarifs les plus élevés d'Europe, plus de 3 milliards de francs sont dépensés chaque année pour les soins dentaires. La tentation est donc grande de décider de se faire soigner à l'étranger, où les prix peuvent être sensiblement plus bas. Et d'aller en Hongrie, Croatie, Turquie ou Tunisie par exemple.

Mais celui qui confie un traitement dentaire à un médecin-dentiste à l'étranger doit tenir compte de l'ensemble des frais que cela entraîne. Les frais de voyage, par exemple, peuvent se répéter en cas de complications. Le patient doit aussi tenir compte de ses pertes de revenu durant les périodes où il ne peut pas travailler parce qu'il est absent de Suisse. Enfin, est-il possible de se faire comprendre dans sa langue maternelle? Dispose-t-on de temps en suffisance devant une proposition de traitement pour demander un deuxième avis? En cas de complications, la prise en charge sera-t-elle assurée?

Les traitements à l'étranger recèlent des risques. Le problème se situe moins au niveau des connaissances insuffisantes d'un médecin-dentiste étranger. La difficulté réside avant tout dans le fait que des traitements importants doivent être exécutés en peu de temps. C'est ce qui peut menacer la qualité du résultat du traitement à long terme. Une étude de l'université de Berne l'a démontré.

Dans le cas de la plupart des problèmes en médecine dentaire, il existe plus d'une variante de traitement. Il y a des solutions confortables, voire luxueuses, et d'autres plus modestes, qui coûteront moins cher. Les patients ne doivent pas craindre de parler de leurs moyens financiers limités à leur médecin-dentiste. Dans le cas d'un traitement dentaire de plus grande envergure, tout ne devra peut-être pas être entrepris au cours de la même année. Devant une telle situation, un bon médecin-dentiste va faire preuve de compréhension et s'efforcer de trouver une solution adaptée. Et en payant directement au cabinet et en cash, certains dentistes font parfois un rabais.

Il reste que les soins dentaires sont souvent négligés, notamment chez les working poor (8,3% de la population romande). Outre les solutions trouvées directement par les patients, des réseaux de cliniques se développent et les prix des dentistes sont mis sous pression par Monsieur Prix. Face à ce constat, des professionnels de la dentisterie et des hommes d'affaires, en Suisse, ont décidé d'agir en proposant des soins et des appareils à prix cassés. Ailleurs, plusieurs dentistes se sont groupés pour ouvrir des cliniques ou des cabinets communs, de manière à réduire les frais généraux. *jft*

DOSSIER

Tourisme dentaire: le piège?

La tentation est grande de se faire soigner à l'étranger, où les prix semblent si bas...

Quelques chiffres sur le tourisme médical en Europe

Le tourisme médical est une pratique relativement récente, mais les Américains visitent le Mexique et d'autres pays d'Amérique du Sud depuis plus de 10 ans afin de bénéficier de soins médicaux à bas prix. Les Autrichiens et les Allemands ne sont pas en reste, et n'ont pas attendu pour aller se faire soigner les dents en Hongrie.

Les patients européens sont de plus en plus séduits par ce type de démarche, et, au vu de la qualité des résultats obtenus, beaucoup n'hésitent plus à franchir les frontières pour des raisons de santé.

Un sondage CSA, réalisé en 2007 pour le compte du groupe Europ Assistance, révèle certaines données très intéressantes à ce sujet.

Au plan le plus général, il apparaît que 52% des Européens se disent prêts à aller se faire soigner dans une ville lointaine, voire dans un autre pays, s'ils sont sûrs d'obtenir des prestations de qualité. Les Italiens et les Allemands sont les premiers de la liste, avec 68% pour les premiers, et 63% pour les seconds.

Les Français semblent plus frileux quant à ce type de démarche et seuls 45% d'entre eux seraient prêts à franchir le cap des soins médicaux à l'étranger. Les Britanniques, qui sont pourtant parmi les premiers à se faire soigner à l'étranger, ne sont que 39% à montrer de l'enthousiasme à ce sujet. Cette situation est due notamment aux nombreuses défaillances du système de santé anglais, le NHS (National Health Service), qui, dans de nombreux cas, ne laisse d'autre choix aux patients que de s'expatrier.

Les chiffres sont différents lorsque le traitement envisagé n'est pas disponible dans le pays d'origine du patient. Ceux ci sont alors plus enclins à se déplacer pour se faire opérer.

Ainsi, 75% des Italiens, 66% des Allemands, et 54% des Français seraient prêts à faire leurs valises pour accéder a des soins non disponibles ou d'une qualité nettement supérieure.

Il serait intéressant de refaire cette étude aujourd'hui, afin de mesurer l'évolution des mentalités dans ce domaine, notamment au moment où les institutions européennes sont en pleine réflexion pour essayer de réglementer le marché du tourisme médical et de coordonner les systèmes de santé nationaux, afin de clarifier les règles relatives à ce phénomène en constante expansion. δ

Caisse pour médecins-dentistes SA
Zahnärztekasse AG
Cassa per medici-dentisti SA

An EQUITAS Group Company

Externalisation de la gestion des débiteurs: perd-on en la maîtrise?

La Caisse pour médecins-dentistes SA ne fait pas mystère de votre gestion des débiteurs.

«Nous mettons tout en oeuvre pour vous décharger en matière d'administration du cabinet et de gestion des débiteurs. Mais pas à votre insu. Grâce à la nouvelle plate-forme interactive sur Internet Debident, vous pouvez avoir accès 24h/24 à la gestion des débiteurs, suivre toutes les transactions et intervenir vous-mêmes en cas de besoin. Vous pouvez ainsi vous renseigner en ligne sur la solvabilité de vos patients ou calculer des mensualités de paiement échelonné, pour ne citer que deux fonctions.»

La nouvelle plate-forme interactive www.debident.ch est une prestation supplémentaire gratuite comprise dans le module «Basic» de la Caisse pour médecins-dentistes SA, gage de rentrées d'argent plus sûres et plus rapides.

CH-1002 Lausanne
Rue Centrale 12–14
Case postale
Tél. +41 (0)21 343 22 11
Fax +41 (0)21 343 22 10

info@cmdsa.ch,
www.cmdsa.ch

CH-8820 Wädenswil
Seestrasse 13
Postfach
Tel. +41 (0)43 477 66 66
Fax +41 (0)43 477 66 60

info@zakag.ch,
www.zakag.ch

CH-6901 Lugano
Via Dufour 1
Casella postale
Tel. +41 (0)91 912 28 70
Fax +41 (0)91 912 28 77

info@cmdsa.ch,
www.cmdsa.ch

DOSSIER

La Hongrie attire quelque 50 000 Suisses par année

A Budapest, les prix sont environ 50% moins chers qu'ici, assurent les «entrepreneurs dentaires»

La Hongrie offre une large gamme d'excellents soins dentaires, à des prix largement inférieurs à ceux pratiqués en Europe de l'ouest.

Depuis longtemps, la Hongrie est une destination prisée des touristes suisses, allemands et autrichiens, qui viennent en nombre profiter des avantages des soins dentaires à moindre coût, surtout pour les implants ou les couronnes. Depuis environ quinze ans, le marché n'a cessé de s'élargir, tant au niveau de l'offre que de la demande.

Surtout, avec l'entrée récente de la Hongrie dans l'Union Européenne, et l'augmentation de la concurrence, Budapest se place aujourd'hui parmi les leaders mondiaux sur le plan des soins dentaires. Aucun autre pays ne dispose d'autant de dentistes formés à un tel niveau et justifiant d'une telle expérience. Le pays est réputé pour ses soins de haut niveau, preuve en est le nombre de praticiens hongrois exerçant à l'étranger, ou occupant des postes d'enseignants.

Lutz Müller, «entrepreneur dentaire» allemand, est copropriétaire d'un grand cabinet à Budapest. Il connaît ce marché de l'intérieur et de l'extérieur. Interview.

Quels sont ces soins?
En Allemagne, les traitements dentaires pratiqués en Hongrie sont perçus très positivement depuis 40 ou 50 an déjà. Ainsi, si un patient atterrit vers 9 heures, il sera traité à 13 heures, que ce soit le samedi ou le dimanche. Où est-ce possible ailleurs? Les patients peuvent de plus s'entretenir dans leur propre langue: italien, français allemand, anglais. Et ces soins sont de grande qualité, faisant appel à des lasers et d'autres appareils radiographiques de la dernière génération.

Comment trouver le dentiste correct?
Dit ironiquement, chaque dentiste dans ces pays peut «tout», parce qu'il ne peut pas admettre avoir des lacunes. En Hongrie, selon des informations crédibles, de 400 000 à 500 000 traitements sont prodigués à des étrangers chaque année. C'est une industrie. Par exemple, un village de 7000 habitants à 17 km de la frontière autrichienne a quelque 300 cabinets... Chaque jour, les retraités affluent de Vienne, qui comparent les listes des prix d'un cabinet à l'autre, comme pour un restaurant, et choisissent alors de sonner à telle ou telle porte...

Comment expliquer ce mouvement de masse?
Les prix sont environ de moitié inférieurs à ceux pratiqués en Suisse. Et Budapest est de manière générale attirante sur le plan touristique aussi. La prise en charge est bien organisée: minimum de perte de temps, efficience maximale. Traitements individuels, prix spéciaux dans les hôtels, temps de fabrication préférentiels dans de bons laboratoires dentaires hongrois. Ceux-ci coûtent environ 50% de moins qu'en Allemagne, par exemple.

Comme le développement s'est-il passé?
Le nombre de patients est toujours en hausse. Les patients viennent d'Angleterre, d'Irlande, de Hollande de France, d'Italie, de Suisse...

Et comment un patient trouve-t-il «sa» clinique?
Par Internet, mais également via des agences de voyage qui se spécialisent dans ce domaine, qui font une publicité massive en collaboration ponctuelle avec des cabinets et répartissent la clientèle selon les spécialistes.

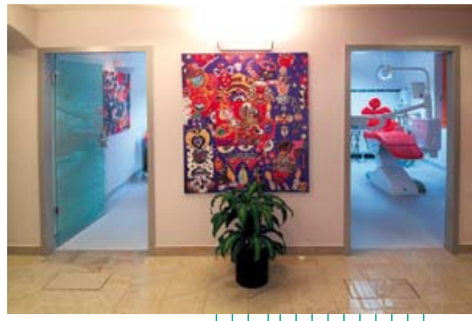
A combien estimez-vous le chiffre d'affaires transféré de Suisse en Hongrie?
Un patient va dépenser en moyenne 3500 euros. Il y a peut-être 50000 patients qui nous viennent de Suisse, ce qui représente un CA de 250 millions de francs.

Quel rapport qualité-prix?
Le taux d'erreur en Hongrie n'est pas plus élevé que par exemple en Allemagne: 2%. Aujourd'hui, les hôpitaux hongrois sont très sensibilisés aux soins post-opératoires et aux dédommagements.

Certaines études font état de nombreux cas négatifs...
Ce sont souvent des extrapolations de cas individuels. Généralement, un dédommagement – y compris un voyage libre et le séjour – sont la règle. Les réclamations sont examinées sérieusement, même s'il peut y avoir des exceptions. On ne peut pas se permettre de publicité négative.

Avantage de prix si on compte tous les frais?
50%.

Que conseilleriez-vous aux dentistes suisses?
Je leur dirais de conclure un partenariat avec un cabinet hongrois où envoyer les patients qui ne peuvent pas supporter les prix suisses et de percevoir une commission. L'avantage: le dentiste suisse pourra ainsi continuer à suivre son patient. Parce que les soins en Hongrie ne valent la peine que pour des travaux de prothèse. *jft*



«Il n'y a que 2% d'échec.»

Intérieur et extérieur du cabinet dentaire dont Lutz Müller est co-propriétaire à Budapest.

DOSSIER

«Une dent n'est pas une pièce de voiture»

L'avantage de se faire traiter en Suisse, c'est le suivi et le contrôle du travail

Pour le docteur Etienne Barras, médecin-dentiste à Sion et chef de l'information de la Société Suisse d'Ondoto-stomatologie, le tourisme dentaire est à analyser sous deux aspects: un aspect biologique, et un aspect social.

«On ne peut pas considérer que la dent soit comme une pièce de voiture. C'est quelque chose de biologique. Lorsqu'on la soigne, il y a des temps biologiques, des étapes, à respecter», explique-t-il. «Lors d'un traitement à l'étranger, il est à craindre que l'on effectue tout de suite un traitement lourd, définitif, voire mutilateur, alors qu'en Suisse, on laissera une chance à la dent de se régénérer.» Et de donner l'exemple d'une grosse et profonde carie: faut-il immédiatement traiter la racine et donc mutiler la dent, ou procéder progressivement, en limitant au plus l'intervention?

«Il en va de même pour les prothèses. En Suisse, on réalisera d'abord un essai, on posera une couronne provisoire, puis il y aura des retouches, des adaptations... A l'étranger, ça ira plus vite. On fait sûrement une bonne affaire sur le moment, mais après, c'est discutable...» Car pour le docteur Etienne Barras, le gros problème, c'est le suivi. «Le dentiste connaît son patient, a une relation sociale avec lui. Il sait quand il faut commencer tel ou tel traitement, lesquels peuvent attendre, etc. Cela répond à toute une culture médico-dentaire. Alors qu'à l'étranger, c'est le tout tout de suite. Seuls les aspects techniques priment.»

A quoi s'ajoute une autre considération, celle de la formation. «Celle dispensée en Suisse est de très très haute qualité. Je ne suis pas sûr qu'elle atteigne le même niveau partout.» Certes, la médecine dentaire est de ce fait chère, en Suisse. «Les labos coûtent cher, le matériel coûte cher, les loyers et les salaires sont élevés, c'est vrai. Mais on a le contrôle complet sur le travail, et ça, ça n'a pas de prix.»

Que penser des pressions pour faire baisser les prix en Suisse. Selon Monsieur Prix, Rudolf Strahm, depuis près de 15 ans, les médecins-dentistes n'ont fait qu'adapter leurs prix à la hausse, en fonction de l'inflation. Mais dans le même temps, la technologie s'est développée permettant une rationalisation des soins. Partant de ce principe et du fait que les soins dentaires prodigués en Suisse sont nettement plus chers qu'à l'étranger, les médecins-dentistes se sont trouvés dans le collimateur du surveillant des prix. Il a incité l'assurance accident Suva, l'assurance-invalidité et l'assurance militaire, qui doivent payer dans certains cas des frais dentaires, à négocier les tarifs avec la société faîtière des médecins-dentistes.

Réplique des dentistes: c'est le même débat que celui sur les coûts de la santé en général. «Nous avons plusieurs gammes de traitements à proposer à nos patients selon leurs moyens», précise Etienne Barras. Dans une interview donnée à la Radio Suisse Romande, Olivier Marmy, président de la Société vaudoise des médecins-dentistes, estime que Rudolph Strahm n'est pas compétent pour demander une baisse des tarifs des dentistes. Ces tarifs sont négociés avec les assurances sociales. Il peut donner son avis une fois les tarifs négociés.

Une parade à cette relative cherté réside peut-être dans le regroupement. «Les cabinets single ne correspondent plus à la situation actuelle, estime Etienne Barras. La tendance est d'aller vers des cabinets de groupe, voire vers des cliniques. Economies de loyers, rabais sur les achats...» Autant de gagné pour les patients aussi. «Juste que pour un cabinet, on parle de patients, et que pour une clinique, on parle de clients...» sourit le praticien.

Mais il semble bien que ça bouge dans la profession, et que des initiatives se lancent, comme ces associations qui agissent pour que les soins dentaires ne deviennent pas un luxe. En attendant, sur les 3 milliards de francs que représente le marché dentaire suisse, 250 millions partent chaque année dans la seule Hongrie. «Et c'est énorme», conclut Etienne Barras. *jft*

« On ne fait une bonne affaire que sur le moment. »

Une étude révélatrice

La Société Suisse d'Odonto-Stomatologie a mené une étude sur la situation du tourisme dentaire en Hongrie. Bien qu'effectuée il y a près de 10 ans, et même si la tendance est à une meilleure qualité, ses conclusions reflètent toujours la réalité, affirme-t-elle. Il s'agit d'une étude comparative de reconstructions prothétiques fixes (conjointes) réalisées soit à l'étranger, soit en Suisse, faite sur 103 patients qui se sont annoncés spontanément et ont été examinés par des dentistes neutres. Le pays d'origine des reconstructions n'était pas connu des examinateurs. 38 patients avaient traités en Suisse, 46 en Hongrie et 19 dans divers pays étrangers. Tous ont rempli un questionnaire destiné à recueillir subjectivement leur perception du traitement. L'examination objective consistait à évaluer les paramètres cliniques suivants: examen parodontal, caries, présence ou absence de facteurs favorisant la rétention de plaque. Un statut radiologique complet permettait de juger la qualité des reconstructions.

Les prestations thérapeutiques furent classées selon ce standard de qualité.

- standard A: excellent traitement
- standard B: bon traitement
- standard C: traitement acceptable avec de légers défauts
- standard D: traitement insuffisant et manquement professionnel
- standard E: mutilation de la dentition.

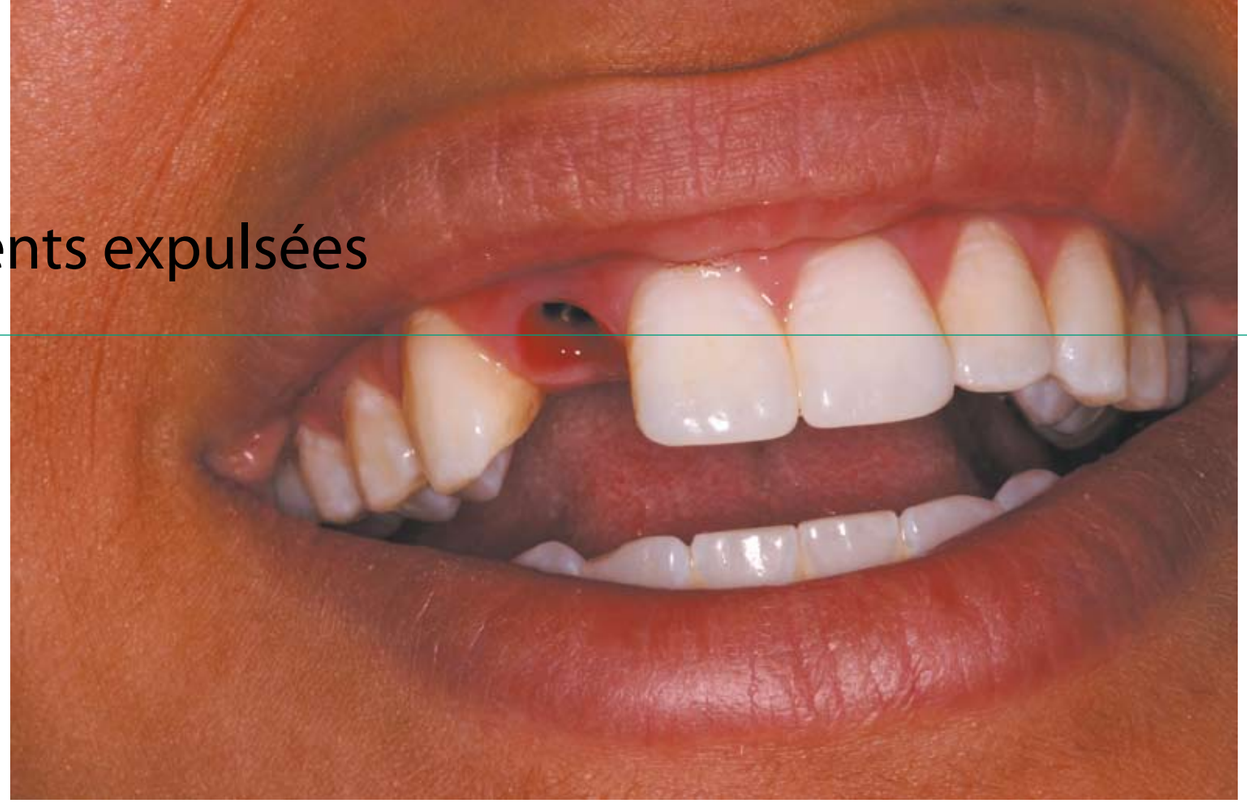
Les résultats ont montré que les reconstructions prothétiques orales fixes de provenance étrangère correspondaient à un standard de qualité significativement plus bas que les reconstructions similaires faites en Suisse. Les standards de qualité A et B n'ont jamais été attribués aux reconstructions réalisées en Hongrie. Seuls 20% ont reçu un standard de qualité C alors que 41% obtenaient un standard D et 39% un standard E. Par contre, le standard E n'était jamais attribué aux reconstructions faites en Suisse, alors que 11% des reconstructions étaient classifiés en standard A, 26% en standard B, 37% en standard C et 26% en standard D. 40% des travaux en provenance de Hongrie correspondait à une mutilation, 40% à un manquement professionnel et 20% à un traitement juste acceptable. δ

Cette étude est révélatrice aussi de l'inquiétude, voire de la crainte que ressentent nombre de médecins dentistes aujourd'hui face à la «globalisation» des soins. Elle a beau avoir 10 ans, et en 10 ans la situation s'est sans nul doute améliorée – sinon comment expliquer que le tourisme dentaire soit toujours en hausse – elle conserve son rôle d'épouvantail et reste citée ci et là. Il faut dire qu'il n'y en a pas eu d'autres depuis. Et c'est dommage, car seule une comparaison entre plusieurs études dirait si les risques encourus il y a 10 ans sont les mêmes aujourd'hui. La réalité? Le monde dentaire suisse évolue sous les coups de boutoirs de la concurrence. Certains réagissent, se lancent dans des cliniques «low cost». Mais là aussi, on assiste à une levée de bouclier. Les gros investissements consentis à l'installation de ces cliniques sont autant de tentations à la surconsommation de soins, entend-on. En d'autres termes: on vend moins cher, mais on vend plus. Comme au supermarché, au fond. Nous y reviendrons. jft

PRATIQUE

Réimplantation des dents expulsées

La recherche avance à grands pas



Une nouvelle technique révolutionnaire pourrait voir le jour d'ici quelques années. Des chercheurs d'un laboratoire anglais sont en train de travailler sur un projet visant à régénérer les cellules des dents abimées ou manquantes. Il s'agit donc de faire purement et simplement repousser les dents, chose qui paraît totalement incroyable. La technique est la suivante: greffer au patient ses propres tissus afin de créer de nouvelles cellules. Elle est déjà employée dans d'autres domaines, comme par exemple la régénération de peau chez les grands brulés.

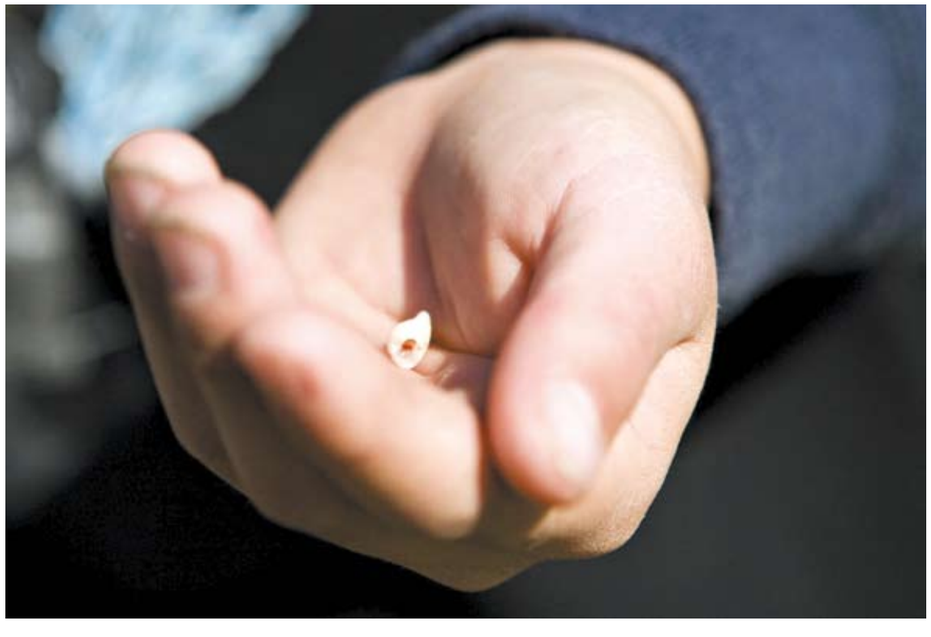
Cependant, ces recherches visant à appliquer cette technologie au domaine dentaire sont une grande première. Des tests en laboratoire ont été réalisés, d'abord dans des conditions expérimentales, puis sur des souris. Ils semblent concluants, et l'équipe travaille désormais sur son grand projet: obtenir des résultats similaires chez l'homme.

Cependant dans ce domaine, les recherches ne font que commencer, mais l'équipe espère qu'une nouvelle dent puisse pousser en deux ou trois mois.

A côté de cela, la recherche en réimplantation des dents expusées, lors d'un accident par exemple, progresse à grands pas.

L'expulsion dentaire, ou exarticulation, implique un déplacement total de la dent en dehors de son alvéole. Les expulsions dentaires sont relativement peu fréquentes, représentant 0,5 à 16 % des traumatismes dentaires en denture permanente et 7 à 13 % des traumatismes en denture lactéale, selon diverses publications. Les principaux facteurs étiologiques sont la pratique de sports et les rixes en denture permanente, alors que les chutes sur des objets durs sont le plus souvent incriminées en denture lactéale. Lorsqu'un patient se présente au cabinet dentaire avec une dent expulsée, un examen clinique et radiographique attentif est alors réalisé, afin d'examiner la dent expulsée et son alvéole. Souvent, les expulsions sont associées à des fractures osseuses, visibles à la radiographie. En denture lactéale, la radiographie permet de visualiser parfois une intrusion au lieu d'une expulsion.

La philosophie dominante pour le traitement des dents permanentes expulsées est la réimplantation – immédiatement ou le plus rapidement possible après l'expulsion. La cicatrisation après réimplantation dépend presque entièrement de la période et de la manipulation extra-alvéolaire de la dent expulsée. Les réactions pulpaires sont variables – de la formation de dentine cicatricielle régulière ou irrégulière à la nécrose totale – en fonction des paramètres cités précédemment. Après la réimplantation, une inflammation est présente au niveau du ligament parodontal. Si la zone lésée au niveau de la surface radiculaire est peu importante et qu'il n'existe aucun stimulus pour maintenir l'inflammation, la cicatrisation peut alors avoir lieu avec la formation d'une nouvelle couche cémentaire et d'un nouveau ligament parodontal. Ce processus est connu sous le nom de résorption de surface.



Si la zone lésée est plus étendue, l'ankylose peut survenir: l'os est alors en relation directe avec la surface radiculaire sans ligament parodontal et la racine est alors engagée dans un processus physiologique de remodelage osseux. Ainsi, dans la phase de résorption, les ostéoclastes enlèvent la dentine de la même manière qu'ils enlèvent normalement de l'os, alors que dans la phase de reformation, les ostéoblastes déposent de l'os dans la région qui était préalablement de la racine. Ce processus est connu sous le nom de résorption de remplacement ou ankylose.

Dans certains cas, la surface radiculaire lésée devient perméable aux bactéries en l'absence de couche protectrice de cément, ce qui peut entraîner l'infection de la pulpe nécrosée à travers les tubuli dentinaires. Cette irritation constante maintient la réponse inflammatoire provoquant la résorption de l'os et de la racine. C'est la résorption inflammatoire, qui peut provoquer la perte de l'organe dentaire en très peu de temps, si le système radiculaire canalaire n'est pas désinfecté.

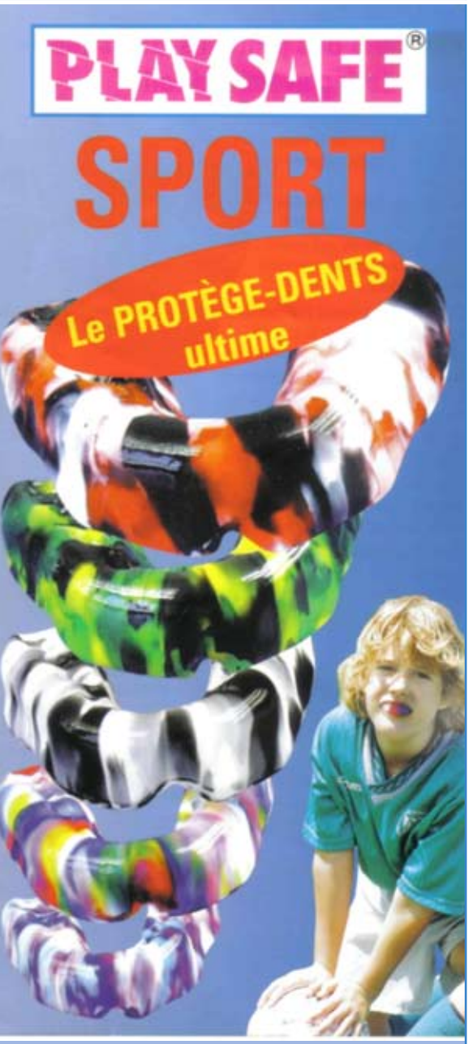
Le taux de succès de la réimplantation varie dans la littérature de 4 à 50%. Ces différences s'expliquent par l'absence de prise en compte des conditions dans lesquelles se présentent les dents expulsées, qui impliquent pourtant différentes alternatives de traitement. Les principaux facteurs qui influencent le succès de la réimplantation sont: l'état physiologique du ligament parodontal, le stade de développement de l'apex et le temps extra-alvéolaire. Pour chacun de ces facteurs, il existe des modalités de traitement. L'utilisation de moyens de conservation et de stockage spécifiques, l'antibiothérapie locale et certains produits chimiques peuvent augmenter le taux de succès des réimplantations dentaires.

Actuellement, le moyen de conservation le plus sûr est le sérum physiologique, utilisé comme moyen de conservation. De récentes recherches ont montré que des moyens de stockage spécifiques permettaient de conserver des dents pendant plusieurs jours. Un de ces moyens en Suisse est, par exemple, Curasafe, vendu en kit pratique par votre sépécialiste. On peu aussi, en cas d'urgence, mettre la dent dans du lait, qui est relativement dépourvu de bactéries, et qui présente une osmolarité compatible à celle des cellules humaines et qui est le plus souvent disponible sur les lieux de l'accident. Si du lait n'est pas disponible, la dent expulsée peut être placée entre la joue et la gencive, milieu humide mais non dépourvu de bactéries.

Ces kits sont réalisés afin de les rendre disponibles sur les lieux les plus probables d'accidents, tels que les écoles, les clubs de sports et même les ambulances. L'eau n'est pas un bon moyen de conservation et ne doit être utilisé que comme dernière alternative. Les dents expulsées à apex immatures présentent les mêmes risques de résorption que les dents matures mais elles présentent un fort potentiel de revascularisation pulpaire. Il a été démontré que la capacité de revascularisation peut être augmentée à l'aide de procédures de pré-réimplantation. δ

Lire svp la suite en page 16

Nous fabriquons
des protège-dents
efficaces et sur
mesure pour les
sports les plus variés,
et dans plusieurs
couleurs.



ART DENTAIRE SA

5 ruelle Vautier • CP 15
1401 Yverdon-les-Bains
024 426 75 25
info@artdentaire.ch
www.artdentaire.ch

PRATIQUE

Les bons réflexes pour protéger ses dent

Misez sur la qualité professionnelle

Le sport et les jeux font partie des activités des enfants qui n'ont souvent pas conscience des dangers et des risques inhérents à ces délassements. Les lésions dentaires subies lors d'un accident risquent d'être irréversibles. Même des restaurations prothétiques, onéreuses de surcroît, ne peuvent prétendre restituer la solidité initiale à 100%.

Ce sont surtout les dents antérieures et les lèvres qui souffrent lors de chutes, de coups ou de contacts brutaux. Pour certains sports, il existe des protections externes telles que le casque (plus ou moins intégral) ou le masque. Une protection dento-maxillaire interne s'avère cependant indispensable dans de nombreux cas; le sportif doit alors porter un protège-dents qui absorbe les chocs. Le rôle de ce dispositif est multiple: il protège les dents antérieures d'un coup direct, prévient les dommages des dents postérieures qui s'entrechoquent ou entament la langue lors d'un coup porté au menton et isole les tissus mous (tels que la langue ou les lèvres).

Le protège-dents doit être conçu de manière à ce que le sportif puisse respirer par la bouche, dents serrées, avaler facilement sa salive et parler. Le port d'un protège-dents est indispensable pour les enfants en traitement orthodontique. En effet, leur appareil fixe comporte des reliefs externes qui peuvent facilement blesser les lèvres ou la muqueuse buccale.

Le modèle standard qui est vendu dans les magasins de sport s'adapte difficilement et son port est inconfortable. Il offre donc une protection insuffisante. Le protège-dents semi-adaptable qui se modèle en bouche après ramollissement dans de l'eau chaude, est plus efficace. De plus, il existe en plusieurs tailles. Cela étant, le protège-dents le plus sûr est celui que le médecin-dentiste confectionne à partir de l'empreinte individuelle des deux arcades dentaires et qui peut être renforcé sur sa face externe par un bandeau métallique.

Malgré toutes les précautions, il arrive qu'un choc violent provoque l'expulsion d'une dent (souvent une incisive supérieure). Il faut tenter une réimplantation. La dent réimplantée sera fonctionnelle et esthétique et permettra en outre d'éviter d'entraver le développement maxillo-facial normal du jeune patient. En l'absence de traitement, un déplacement spontané des autres dents n'est pas à exclure. ♁

Un sérum de conservation

Si, par accident, une dent est expulsée, il faut la saisir par la couronne, sans toucher la racine, et la placer le plus rapidement dans un liquide comme sérum physiologique, du lait ou utiliser un kit complet de sauvetage prévu à cet usage, tel Curasafe de Curaprox, disponible en pharmacie. Il faut ensuite se rendre le plus rapidement possible chez un médecin-dentiste qui tentera une réimplantation de la dent. Plus le délai entre l'avulsion et la réimplantation est court, plus les chances de succès à long terme sont grandes.

Les sérums permettent de conserver une dent jusqu'à 48 heures, si on suit scrupuleusement le mode d'emploi. δ

SANTÉ

Mauvaise haleine: le dentiste vous conseille

Certains pensent que la source principale de la mauvaise haleine se trouve dans l'estomac. C'est faux. La cause en est en grande partie une hygiène buccale insuffisante. Incriminés: les résidus de nourriture et les bactéries déposées entre les dents, sous des ponts ou des prothèses, ou encore sur la langue. La plupart des gens pensent aussi qu'un bonbon à la menthe va résoudre le problème... Or, on sait bien que ça ne suffit pas... Le seul moyen: nettoyer!

Des patients souffrant d'une inflammation de gencives ou de parodontite ont également une odeur de bouche. Mais certaines maladies provoquent aussi une mauvaise haleine: un dommage au rein, une mauvaise activité du foie ou également le diabète. Une bouche sèche et les relents de tabac sont deux autres facteurs qui conduisent à l'halitose. Même le stress, une perte de poids ou des modifications hormonales peuvent se répercuter ainsi.

Ce qu'on peut faire soi-même pour se débarrasser de cette mauvaise odeur, c'est donc d'éliminer les bactéries qui produisent des émanations de gaz sulfureux. Il s'agit de bactéries qui peuvent vivre sans oxygène. Les «couches nourricières» sur lesquelles elles prospèrent sont les espaces entre les amalgames, les dents cariées, les espaces dentaires, ainsi que dans les niches sous les ponts ou les prothèses, dans les poches parodontales et sur la langue.

Son élimination commence par une hygiène buccale complète. Utilisez une brosse à dents souple qui contienne plusieurs milliers de fibres très fines. Avec une telle brosse, on peut nettoyer aussi le bord des gencives et le sillon gingival, entre gencives et dents, sans dommages. Le nettoyage des espaces interdentaires avec des brossettes ne doit également pas être négligé. Des brosses spéciales serviront au nettoyage des boutons-pression, des ponts et du pourtour des implants. Pour la langue, utilisez un gratte-langue. La technique est simple: on racle plusieurs fois la langue de la racine vers la pointe.

Si l'halitose ne peut pas être éliminée malgré une hygiène buccale rigoureuse, précise et régulière, on devrait alors demander conseil à un dentiste et/ou un médecin. Dans ce cas, on peut avoir recours à une solution chimique. En médecine dentaire, la chlorhexidine est un moyen de choix pour remédier à l'halitose. C'est un antiseptique qui agit contre les champignons, les bactéries et même contre certains virus. Il est recommandé d'utiliser des préparations sans alcool. L'alcool peut en effet induire une sécheresse buccale. Certaines de ces préparations évitent les effets indésirables de la chlorhexidine, telle qu'une modification de la couleur des dents ou une altération du goût.

Sur la marché, tous les produits Curasept répondent à cette exigeance. Ils existent sous forme de dentifrice, de rinçage et de gel. ♁

Tout simplement compétents: vos conseillers personnels Dema Dent.

Philippe Bucher
Collaborateur du service extérieur

ph.bucher@demadent.ch
079 368 86 18

Laurence Demont
Collaboratrice du service extérieur

l.demont@demadent.ch
079 325 78 79

Sandro Traviglia
Technicien de service

s.traviglia@demadent.ch
079 206 76 64

Dema Dent SA
Obere Zollgasse 29c
3072 Ostermundigen

T 031 930 80 10
F 031 930 80 11
www.demadent.ch

Dema Dent.

CONSEILS

Art, ou routine?

Le brossage des dents répond à des règles précises

Parce que ce sont toujours les mêmes gestes, on se brosse les dents sans réfléchir vraiment à ce qu'on fait. Mais est-ce suffisant? Car un nettoyage buccal régulier et complet est indispensable. Pas seulement pour garder un beau sourire, mais aussi pour conserver sa santé. Car il y a un lien entre santé buccale et santé générale.

Un mauvais état de la bouche ne se répercute pas seulement sur l'esthétique. Il engendre des maladies, des odeurs désagréables et expose davantage au risque d'atteintes d'autres organes. Il convient donc de se nettoyer la bouche en respectant certains points.

Une bonne connaissance des produits utilisés est un bon départ. Utiliser une brosse à dent douce pourvue de plusieurs milliers de soies fines permet ensuite d'atteindre la sillon gingival entre les gencives et la dent, sans les endommager. Quant aux brosses soniques, leur efficacité est vérifiée. Le nettoyage régulier des espaces interdentaires par une brossette choisie correctement fait aussi partie de la marche à suivre pour une bonne santé bucco-dentaire. Un contrôle régulier chez le dentiste deux fois par an est également indispensable.

Mais le pire ennemi, c'est la routine. Avez-vous déjà réfléchi sur le fait de savoir quelle dent vous êtes en train de brosser? Etes-vous conscients d'avoir nettoyé ou non le sillon gingival? Si vous utilisez une brosse sonique, savez-vous combien de temps vous vous êtes arrêtés sur telle ou telle dent? Vous demandez-vous si votre pression est adaptée?

On croit, parce que la pâte dentaire sent bon et mousse bien, que les dents sont propres. Mais ce goût merveilleusement frais dans la bouche peut n'être qu'illusion...

Le nettoyage dentaire est un art qui s'apprend avec un spécialiste. Chacun a une bouche unique. Seul un spécialiste de l'hygiène buccale ou un dentiste peut dire précisément lors d'un contrôle, où se trouvent les points critiques ou quelles sont les zones à «bichonner» plus particulièrement. Il pourra aussi conseiller les bons produits.

On peut aussi vérifier l'efficacité du nettoyage. en recourrant à des produits – liquides ou comprimés – qui teintent les dépôts dentaires. Si vous trouvez beaucoup de zones colorées dans votre bouche, cela signifie que vous devez vous consacrer avec plus de minutie à votre nettoyage, ou qu'il est temps de demander conseil à un spécialiste. δ

Les boissons énergétiques plus nocives que le cola

Certains jus de fruits et boissons énergétiques contiennent un taux d'acidité très élevé qui attaque extrêmement les dents à chaque gorgée. Les risques pour votre santé dentaire augmentent donc, si vous consommez ce type de boisson, selon des recherches menées outre-Atlantique.

Chaque jus de fruits ou boisson désaltérante pour sportif suffit à affaiblir un bon équilibre buccal. Et ces boissons énergétiques conçues pour les sportifs sont devenues très populaires, notamment auprès des adolescents.

Mais on sait maintenant que ces boissons contiennent encore plus de citron et d'acide ascorbique – de bons exhausteurs de goût et conservateurs – que le coca. Et que ces deux acides attaquent directement l'émail dentaire. Si le consommateur ne se rince pas rapidement la bouche, les dommages peuvent être importants.

Selon ces recherches, «il s'agit là des premières études qui prouvent les effets néfastes des acides des boissons énergisantes». Ces attaques acides sont pour l'instant étudiées sur des dents bovines, qui ressemblent presque point par point aux dents humaines. Les effets sont donc estimés par analogie.

Et ceux qui pensent contourner le problème en se brossant les dents se trompent, car c'est l'inverse qui se produit, en raison de l'interaction entre les acides de la boisson et les ingrédients chimiques du dentifrice et un ramollissement de l'émail. L'étude a aussi montré que la consommation de boissons désaltérantes chez un sujet de quatorze ans doublait l'érosion dentaire. δ

ENTREPRISES

La fabrique des outils du sourire

FKG Dentaire, à la Chaux-de-Fonds, spécialiste mondial en endodontie

«Votre sourire, notre récompense». Voici le dernier slogan de FKG Dentaire, à La Chaux-de-Fonds. Spécialisée dans le développement, la fabrication et la commercialisation de produits destinés à l'art dentaire, en particulier à l'endodontie, cette entreprise est un exemple parfait de diversification de l'industrie-mère des Montagnes neuchâteloises, l'horlogerie. Un parfait exemple aussi d'un des domaines majeurs d'application dans lesquels le savoir-faire microtechnique ancestral des horlogers a trouvé à exprimer son génie: le secteur technico-médical. Et, last but not least, de l'importance capitale de l'innovation dans la compétitivité microtechnique.

Fruit de la surprenante mais prometteuse association d'un technicien dentiste et d'un mécanicien de précision issu de l'horlogerie, l'entreprise baptisée à l'époque Flückiger & Huguenin voit le jour en 1931. Cette dernière emprunte alors deux voies dans les secteurs horloger et dentaire qu'elle va mener de front durant près d'un demi-siècle. Nouvelle ère dès les années 90. Jean-Claude Rouiller entre comme responsable administratif dans l'entreprise qui, en 1990, se scinde en deux, la division dentaire et la division appliques devenant deux sociétés autonomes.

C'est le début d'un essor continu, appuyé par d'importants investissements, un infatigable travail de prospection des marchés, et un développement intensif de la recherche. FKG Dentaire se spécialise en endodontie, autrement dit dans le traitement de racines. Forets, limes, racleurs, mandrins, crochets, pivots, vis d'obturation, matrices, tire-nerfs, sondes figurent parmi sa gamme de produits. Longtemps, c'est l'acier au carbone ou l'acier inox qui sont utilisés pour les instruments d'alésage.

En 1996, FKG Dentaire franchit une étape décisive en choisissant de réaliser de nouveaux instruments en nickel-titane (NiTi), un alliage caractérisé par un effet de mémoire de forme et doté de grandes qualités de flexibilité et d'élasticité. Désormais, le foret, utilisé manuellement par le dentiste en vue de dévitaliser la dent et de préparer les canaux, peut être placé sur un moteur qui l'entraîne à une vitesse de trois à six cents tours/minutes. «FKG applique en outre à ses instruments en nickel-titane un traitement électrochimique qui améliore leur état de surface, augmentant leur résistance à la torsion de travail et à la fatigue cyclique et facilite leur nettoyage/stérilisation», explique Carlos Lafuente, Marketing Manager.

Plusieurs brevets consacrent les développements techniques de l'entreprise. Parmi les solutions innovantes apportées par FKG, on peut noter celles qui permettent d'éviter le phénomène de blocage et de vissage des forets, principale cause de leur rupture, tout en préservant leur efficacité de coupe. Ou le système simple de contrôle intégré du nombre d'utilisations de l'outil, offrant au praticien le moyen d'évaluer l'état de fatigue de l'instrument et de l'utiliser en toute sécurité, jusqu'à la dernière limite. Ou encore un foret conçu de manière à éviter qu'il ne se casse pas à la pointe, hantise de tout praticien.

«Avant d'affronter les marchés, tout nouveau produit doit faire l'objet d'études cliniques et FKG entretient des contacts étroits avec les plus grandes universités du monde entier qui servent ensuite de références», poursuit Carlos Lafuente. Gage de sécurité et de qualité, FKG Dentaire est certifiée ISO.

Le succès constant et croissant qu'elle connaît met l'entreprise dans l'obligation d'adapter sa capacité de production avec des machines de sa propre conception et l'extension de ses ateliers. Elle a constuit en 2006-2007 un bâtiment moderne et bien adapté, et où une superficie d'extension est déjà prévue. Avec un effectif de 120 employés et une production de plus de 20 millions de pièces par an, FKG Dentaire tutoie les plus grands groupes mondiaux. «Les 95% de la production sont exportés», conclut l'administrateur. *jft*

La clé du succès: la recherche

Pour FKG Dentaire, la rechercher est la clé du succès. La preuve par les cinq brevets déposés par l'entreprises et qui lui garantissent une réelle avance sur ses concurrents, la société chaux-de-fonière planche actuellement sur plusieurs dossiers, dont la production d'instruments stériles, «qui serait un pas de plus vers la tendance actuelle de sécurité pour les patients» explique Carlos Lafuente.

Mais FKG dispose aussi depuis le début de cette année d'un département recherche et développement hors du domaine dentaire. «Il s'agit de définir des diversifications possibles au marché de l'endo, qui représentent aujourd'hui les 70% de notre production totale.»

Enfin, FKG a lancé en mars dernier la gamme d'instruments de désobturation D-RaCe. «Désobturation» en vue d'un «retraitement»: parce qu'il faut rouvrir le canal et enlever le maximum de matériel d'obturation avant de pouvoir refaire le traitement canalaire. Si le canal doit être retraité, c'est qu'il y a eu échec du traitement de première intention ou que le traitement doit être amélioré. *jft*

« La recherche est la clé du succès. »

D-RaCe

Désobturation simplifiée

FKG RaCe ISO 10

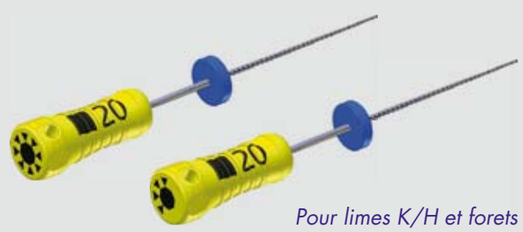
Cathétérisme

Spreader 4%

NiTi & Traitement électro-chimique

Manche SMG

Indicateur du nombre d'utilisations



Pour limes K/H et forets

www.fkg.ch

FKG DENTAIRE
Swiss Dental Products

Crêt-du-Locle 4 • CH-2304 La Chaux-de-Fonds - Switzerland • Tél.: +41 (0)32 924 22 44 • Fax: +41 (0)32 924 22 55 • info@fkg.ch • www.fkg.ch

LOISIRS

Student Camp

Des voyages de découverte sympas

Les Student Camp, c'est à chaque fois une semaine de voyage et de découverte organisés pour un public jeune et actif. Des destinations différentes et des activités variées et captivantes sont toujours proposées. Ces camps sont organisés par la société suisse Curaprox.

Durant la semaine, deux workshop d'une demi-journée sont organisés, et permettent de découvrir des produits novateurs et la prophylaxie dentaire, le tout expliqué par des professionnels.

Les Student Camp sont réservés principalement aux étudiants en médecine dentaire. Sont également acceptés les étudiants en hygiène dentaire et les assistants universitaires.

Différentes formules sont proposées selon les camps. Dans le prix sont inclus soit le logement en chambre double ou triple et la demi-pension, ou alors seulement le logement en chambre commune, ainsi que les séminaires et les produits d'hygiène bucco-dentaire, les excursions et les animations organisées. Par contre, le transport est à la charge des participants.

En général, cinq camps sont mis sur pied par année, deux en Norvège, deux en Suisse – dont un en hiver, pour le ski – et depuis peu, un en France. L'idée est d'offrir un séjour tout à fait abordable et avec une ambiance sympatique. Les participants viennent de tous les pays. Mais leur nombre est limité: entre 25 pour les plus petits camps et 100 pour les plus importants.

Pour plus d'information et pour s'inscrire :
www.curaproxstudentcamp.ch.

Lieux	Dates	Activités	Prix
Tessin | CH Sonvico (Lugano)	09 – 15 août 2009	Visite de la région Trekking & VTT Visite culturelle Shopping in Italie Baignade lac & rivière Dégustation vin et gastronomie	350 EUR / 550 CHF
Norvège Eidfjord	24 – 30 août 2009	Trekking Kayak Excursion sur glacier Grimpe	De 180 EUR à 270 EUR Selon le choix du logement
France Bordeaux	07 – 13 septembre 2009	Session de surf Dégustation de vins Visite de Bordeaux Plage et soleil	269 EUR

Les Sudent Camp: ambiance et formation sont au menu.
Au milieu; le dernier camp de ski, à La Lenk.
En bas: des participants en plein workshop.

FORMATION CONTINUE

Recevoir est un art

Gestes à faire ou ne pas faire dans un cabinet

Comment veiller à donner une image positive à son accueil? La concurrence croissante exige aussi une maîtrise de son comportement en plus du savoir professionnel. MyDentalworl Academy a mis sur pied depuis le début de l'année un séminaire de formation dans ce domaine. Il a déjà rencontré un énorme succès outre-Sarine, où il a été donné plusieurs fois à Berne, Bâle, Dietikon, Pfäffikon, Lucerne et Sargans.

Cet automne, il aura aussi lieu en Suisse romande, à Crissier, près de Lausanne. Vous pourrez y rafraichir vos connaissances en la matière, et découvrez de nouvelles suggestions.

Votre programme:

- Qu'est-ce qui fait partie du rituel «saluer, accueillir et se présenter»?
- Comment donner un aspect réussi, correct et respectueux?
- Règles d'habillage.
- Communication non verbale: mimique, gestuelle, zones de distance, posture, voix.
- Sensibilisation sur le language du corps
- Small talc: comment se comporter dans un groupe existant?
- Comment me comporté-je par exemple lors d'un apéro, si je ne connais aucune des personnes présentes?
- Les usages de la table sont-ils encore d'actualité?

Séminaire dirigé par Patrick Etter
Lieu et date: SRD, Crissier, fin octobre 2009
Durée: 17.30 - 20.30, pause inclue
Participation: CHF 160. – par participant | dès 2 participants du même cabinet: CHF 120. – par personne
Compris: certificat, documents, rafraichissements
Nombre de places limité.

Séminaire de prophylaxie

L'avenir de la médecine dentaire, c'est la prévention. Une formation continue en prophylaxie est désormais une des bases des préoccupations des cabinets dentaires. Durant le séminaire organisé par Curaden, vous aurez l'occasion d'en découvrir la vaste offre en produits d'hygiène de bouche. Développés en coopération avec des dentistes, des universités et des hygiénistes dentaires, ils ont vu leur efficacité prouvée. Ils convainquent les utilisateurs et encouragent ainsi la santé orale selon ce slogan: «Une dent propre reste saine!» Ce sera aussi l'occasion d'aborder la formule iTOP [lire en page 7].

Votre programme:

- information sur les produits
- nouveaux aspects des soins interdentaires
- contrôle professionnel de l'hygiène de la bouche
- prophylaxie réussie pour les patients à risque

Séminaire dirigé par une collaboratrice de Curaprox
Durée: 18.30 – 21.00, pause incluse
Jeudi 24 septembre 2009, SRD, Crissier
Participation: CHF 90.– par personne, comprenant: certificat, apéro, produits Curaden
Nombre de places limité à 30.

Chez le dentiste. Caricature de 1881.

Bulletin d'inscription

Prénom et nom 1 .....
Prénom et nom 2 .....
Prénom et nom 3 .....
Cabinet .....
Adresse .....
NPA et lieu .....
Courriel .....

S'inscrive | s'inscrivent pour le (les) séminaire(s) suivant(s):

❑ L'accueil en cabinet médical | fin octobre 2009 | 160 CHF par personne | 120 CHF dès 2 personnes

personne(s): 1 ❑ 2 ❑ 3 ❑ [selon les noms indiqués ci-dessus]

❑ Prophylaxie | jeudi 24 septembre 2009 | 90 CHF par personnes

personne(s): 1 ❑ 2 ❑ 3 ❑ [selon les noms indiqués ci-dessus]

Les séminaires ont lieu au Service Romand Dentaire, chemin de la Gottrause 13, 1023 Crissier

Veuillez renvoyer de coupon à: MyDentalworld Academy, Katina Strimer, Amlehnstrasse 22, 6011 Kriens

Laser et chirurgie

Excellents résultats du protocole «Laser sous peroxyde d'hydrogène à 3%».

Dans le cas d'une parodontite agressive d'origine bactérienne, le résultat du protocole «Laser sous peroxyde d'hydrogène à 3% » donne des résultats immédiats qui permettront une sédation immédiate des douleurs et donc une reprise normale de l'hygiène bucco-dentaire nécessaire à la maintenance du résultat.

Dans le cas de péri implantites, les résultats sont tout aussi exceptionnels avec des régénérations osseuses souvent spectaculaires sans apposition d'un matériau de comblement. La décontamination de la lésion osseuse et la biostimulation ostéoblastique du rayonnement laser suffisent très souvent à induire une réaction favorable du système immunitaire.

Sans un optimisme exagéré, il est évident que les applications des rayonnements laser vont se multiplier au cours des prochaines années au point que la présence d'un laser deviendra incontournable dans notre arsenal thérapeutique.

La miniaturisation progressive du matériel, grâce à l'utilisation de diodes performantes accélère le développement technologique qui passera très prochainement par la construction de lasers multifonctions avec plusieurs longueurs d'onde. Les recherches continuent avec un travail d'équipe suggéré par l'International Medical Laser Academy et mené conjointement en association avec les Universités de Paris VII Garancière, Milan Bicocca et Cagliari.

En 2009, l'I.M.L.A. organisera plusieurs formations d'une et deux journées au cours desquelles les conférenciers les plus expérimentés vous livreront confraternellement les résultats de toutes leurs recherches. δ

LIVRES

L'analyse occlusale. Avant, pendant, après

Quel que soit l'acte odontologique effectué, sa finalisation intéresse les faces occlusales des dents, donc le contact de celles-ci. Un acte bénin ne demande pas une réflexion excessive, son exécution se fait par habitude. Mais un acte plus complexe met en oeuvre une intellectualisation de la main. Celle-ci se manifeste par l'analyse occlusale qui devient un acte quotidien mettant en oeuvre des solutions thérapeutiques et des mécaniques plus ou moins complexes. L'acte prothétique demande la pose d'un diagnostic clinique, l'éventuelle étude sur un articulateur, la réalisation de la maquette en cire et l'établissement du projet thérapeutique prothétique qui peut être fixé, amovible, mixte ou implanto-porté.

Dans ce travail toutes les possibilités thérapeutiques sont évoquées afin de les rendre accessibles et compréhensibles. Celles-ci dépendent du contexte clinique : «l'avant», du choix et du type de prothèse déterminés par l'analyse acclusale : le «pendant», enfin de sa conception adaptée aux paramètres précedents : «l'après». Ce livre essentiellement clinique est conçu pour intéresser à la fois les étudiants en odontologie, les odontologistes eux-mêmes et les prothésistes dentaires. δ

Pierre-Hubert Dupas
Broché
CdP, Collection : guide clinique
ISBN : 2-84361-076-1 EAN : 9782843610769

Considérations esthétiques et parodontales en implantologie

S'adressant au praticien peu expérimenté comme au spécialiste, ce livre décrit les procédures cliniques pour préserver et restaurer une esthétique dentoparodontale semblable à celle des dents naturelles dans un environnement implantaire.

A. G. Sclar
Traduit de l'anglais par Nadine Aidan
Editions Quintessence International

Les facettes en céramique De la théorie à la pratique

Cet ouvrage très exhaustif offre à tout praticien très didactique permettant d'acquérir immédiatement la maîtrise de ces restaurations. Ce livre contient tout ce qu'il est nécessaire de connaître pour assurer le succès clinique.

G. Gürel
Traduit de l'anglais par Francine Liger
Editions SID

Scanner gratuit d'une valeur de CHF 456.–
- Remise supplémentaire de 2%
- Catalogue électronique avec plus de 40 000 articles
- Commande jusqu'à 19h00, livraison le lendemain
- Livraison gratuite pour les commandes à partir de CHF 500.–

KALAeasy - gagnez du temps et de l'argent

Il en va de KALAeasy® comme de l'amitié : tous deux font en effet la part belle à la fiabilité, la confiance et la compréhension. Difficile de rester indifférent à tant de proximité avec les clients. Quelque 1800 cabinets dentaires utilisent déjà le système de commande KALAeasy. Devenez vous aussi un ami de KALAeasy. Pour vous remercier de votre confiance, nous vous offrons le kit de démarrage KALAeasy (logiciel, lecteur de codes-barres, installation) d'une valeur de CHF 456.–.

KALADENT AG • Téléphone 0844 35 35 35 • kaladent.ch

KALADENT

ACTUALITÉS

Nouveau tarif pour les travaux de technique dentaire

En collaboration avec le Service central des tarifs médicaux (SCTM), l'Association des Laboratoires de Prothèse Dentaire de suisse (ALPDS) a révisé le tarif de technique dentaire. Le tarif a fait l'objet d'une nouvelle base de calcul. Les données relatives aux comptes de charges ont été vérifiées par le surveillant des prix. La Commission des tarifs médicaux LAA (CTM) a accepté la majorité des recommandations faites par le préposé à la surveillance des prix. Les recommandations refusées ont pu être justifiées par la CTM. La valeur du point a été fixée à CHF 1.--.

La CTM a approuvé le tarif de technique dentaire révisé. Par contre, elle a renoncé à la conclusion d'une convention du fait que les techniciens dentaires ne sont pas des prestataires selon la loi fédérale sur l'assurance-maladie (LAMal). L'article 69 de l'ordonnance sur l'assurance-accidents (OLAA) fait référence aux articles 44 et 46 à 54 de l'ordonnance sur l'assurance-maladie (OAMal).

Il n'a pas été possible malheureusement de passer un accord concernant la rémunération des travaux de technique dentaire avec la Société Suisse d'Odonto-stomatologie.

La CTM a recommandé aux assureurs d'accepter dès le 1er mars 2009 les factures établies sur la base du tarif de technique dentaire révisé.

L'Assurance militaire et l'Assurance-invalidité se sont ralliés à cette recommandation. [communiqué]

Première seringue auto doseuse

Saniject™ système d'injection est la première seringue auto doseuse 100% à usage unique.

Elle apporte à l'équipe soignante rapidité et une sécurité totale contre les infections croisées.

Livrée en kit, saniject™ s'assemble en quelques secondes sans démontage ni retraitement chimique et thermique. Par simple pression sur le levier d'injection, le mécanisme breveté injecte une faible dose de médicament et le diffuse sans douleur. La cartouche d'anesthésique est logée dans un conteneur transparent facilitant la lecture du niveau de médicament tout en garantissant la sécurité en cas d'éclatement de la cartouche.

Le design de saniject™ a été pensé dans des dimensions réduites afin de permettre un meilleur accès en bouche. saniject™ est particulièrement appréciée par les enfants et les personnes anxieuses que les seringues traditionnelles effraient. δ

Projet: «vieil or pour la vue»

Dans le monde, 45 millions de personnes sont atteintes de cécité due à la pauvreté, près de la moitié des pertes de la vue ont pour cause la «cataracte». L'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) évalue le nombre des personnes dans le monde qui ont perdu la vue à 45 millions. 80 pour-cent des cas de cécité pourraient être évités facilement et à bas coût. La Société Suisse d'Odonto-stomatologie (SSO) s'associe à la Croix-Rouge suisse (CRS) pour lutter en faveur de la prévention et du traitement de la cécité due à la pauvreté et lancent un appel à la population et lui demandent d'apporter leur soutien à leur projet «Vieil or pour la vue».

.

Au cours de l'année dernière, en Afrique et en Asie, près de 350 000 personnes ont été examinées et soignées. L'année passée en effet, la campagne «Vieil or pour la vue» a réalisé la somme record de 1,67 millions de francs, permettant ainsi à la CRS d'élargir ses programmes. Les collaborateurs de la CRS au Ghana, Togo, Népal et Tibet ont opéré 14 860 personnes souffrant de cataracte et procédé à quelque 332 000 examens ophtalmologiques.

Le projet «Vieil or pour la vue» a été lancé en 1980 par un médecin-dentiste de Suisse orientale, le Dr Max Schatzmann. A l'heure actuelle elle est gérée par la CRS et largement soutenue par la Société Suisse d'Odonto-stomatologie (SSO). Les patientes et patients peuvent offrir leur vieil or dentaire ainsi que les bijoux en or et argent. La CRS a prévu des enveloppes à cet usage, les patientes et les patients peuvent les réclamer à leur médecin-dentiste. L'opération a été couronnée de succès: environ un million de francs, autrement dit deux tiers de la totalité des dons, provenaient de vieil or dentaire. δ

CCP 30-4200-3 mention «Vue»

Inscriptions / Anmeldungen
www.astratechdental.ch

79085-Ad Roadshow-CHDE-FR-0906

Time to challenge old truths in implant dentistry

Mardi 15 septembre 2009, 17.30 - 21.00
Beau-Rivage Palace, Lausanne

Mittwoch, 16. September 2009, 17.30 - 21.00
Hotel Marriott, Zürich

Modérateur / Moderator

Prof. Dr. med. dent. Ch. Hämmerle
Professor und Klinikdirektor
Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Klinik für Kronen- und Brückenprothetik, Teilprothetik und zahnärztliche Materialkunde, Universität Zürich

Orateurs / Referenten

Prof. Jan Lindhe
Professor and Chairman, Department of Periodontology,
University of Gothenburg, Sweden

Dr. Helmut Steveling, Oberarzt
Ruprecht-Karls Universität,
Heidelberg, Germany

Dipl.-Ing. Holger Zipprich
Dental Material Science,
J.W. Goethe-Universität, Frankfurt

AnnaKarin Lundgren, DDS, PhD
Head of Scientific Management, Business Unit Dental,
Astra Tech AB, Sweden

Dr. Daniel S. Thoma, Oberarzt
Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Klinik für Kronen- und Brückenprothetik, Teilprothetik und zahnärztliche Materialkunde, Universität Zürich

ASTRA TECH DENTAL
Get inspired

ASTRA TECH

A company in the AstraZeneca Group

Astra Tech SA, P.O. Box 54, 1000 Lausanne 20, Switzerland. Tel: +41 21 620 02 30. Fax: +41 21 620 02 31, www.astratechdental.ch

AU QUOTIDIEN

Les collations de l'été

Les collations sont appréciées, surtout au cours des mois d'été, où elles constituent un moment de calme dans une vie professionnelle trépidante. Mais attention, elles ne sont pas sans risque pour nos dents! La production d'acide au niveau du dépôt dentaire bactérien (ou plaque dentaire) commence dès qu'il y a un contact avec du sucre, il faut donc éviter les snacks sucrés entre les repas. Parmi de telles collations, il faut notamment mentionner les croissants aux amandes collants, le chocolat, les mille-feuilles, les tartines à la confiture, les sucettes, les fruits secs, les caramels, les glaces, les bonbons, ainsi que – souvent oubliées – les boissons sucrées.

Entre deux repas, il est préférable de consommer des fruits et des légumes crus, tels que carottes ou radis, ainsi que des eaux minérales non sucrées. Le pain, le beurre, le fromage, les oeufs et le lait, consommés en collation, ne provoqueront pas de dégâts à vos dents.
[source: SSO]

Bains de bouche

Les bains de bouche servent à rafraîchir la bouche, ils n'ont aucun effet thérapeutique ou prophylactique; mais l'adjonction d'essences végétales peut avoir une action bénéfique au niveau des gencives. Les solutions buccales médicales de rinçage ou collutoires contiennent, elles, de faibles concentrations de fluorures; elles permettent une réduction de 30–50% des caries.

Gare au piercing au labret!

De plus en plus répandu, le piercing au labret séduit… Mais attention, il n'est pas sans conséquence sur les dents et les gencives! Témoins de complications immédiates et souvent même à long terme, les orthodontistes lancent un véritable cri d'alarme. La mode des piercings au labret nécessite une pose extrêmement précise sous peine de voir votre santé dentaire partir en fumée.

Vertical ou décalé, le piercing dit au labret est portée sur la lèvre inférieure ou supérieure. Attention, cette mode n'est pas sans conséquence. En plus des complications immédiates liées au piercing (risques infectieux, allergie de contact, fissure), le piercing au labret est à l'origine de problèmes propres souvent imperceptibles par le porteur car non visibles et non douloureux au quotidien. Qu'il soit posé sur la lèvre supérieure ou inférieure, le frottement incessant du labret contre les dents ou la gencive provoque des dégâts irréparables. Et les dégâts peuvent être importants: des dents qui ont perdu un pan d'émail, des fractures dentaires, une récession de la gencive, une perte d'os, jusqu'à un déchaussement des dents. δ

Est-ce qu'un dentiste matheux peut avoir les racines cariées?

ANNONCES

Cabinets à remettre en Suisse romande

La Côte «VD»:	Surface d'environ 80m² Chiffre d'affaires intéressant À remettre de suite	La Broye «VD»:	Surface d'environ 90m² Bon chiffre d'affaires À remettre fin 2010
Lausanne:	Surface d'environ 92m² Bon chiffre d'affaires À remettre en 2010	Lausanne banlieue:	Surface d'environ 110m² Chiffre d'affaires intéressant À remettre selon entente
Genève:	Surface d'environ 90m² Bon chiffre d'affaires À remettre selon entente	*Contacter:*	*Service Romand Dentaire* *Madame Cécile Chabanel* *Tél : 021 633 24 04 (le matin)*

Dental Suisse est pour vous!

Sociétés cantonales, régionales, romandes, faîtières: cette revue est la vôtre! Donnez-nous régulièrement de vos nouvelles, nous les publierons avec plaisir. Informez nos lecteurs, vos patients, des activités de vos diverses organisations!

Quatre fois par année, Dental Suisse ouvre ses colonnes à vos communiqués, vos rendez-vous, vos réflexions... Prenez la plume, ou le clavier, et adressez-nous sans faute le fruit de vos travaux, de vos séminaires, de vos congrès. Quelques lignes suffisent. Nous ferons le reste.

Notre adresse: Dental Suisse, 5 ruelle Vautier, CP 15, 1401 Yverdon-les-Bains

PETITES ANNONCES GRATUITES

Sur le site www.dental-suisse.ch, suivez l'actualité du monde dentaire romand: offres et recherches d'emploi, cabinets ou matériel à remettre, etc. Ces petites annonces sont gratuites. N'hésitez pas à visiter régulièrement notre site!

Feedback | abonnement

Dîtes-nous ce que vous pensez de Dental Suisse:

quelles rubriques vous plaisent-elles particulièrement? .....

.....

quels thèmes souhaiteriez-vous voir abordés? .....

.....

désirez-vous recevoir gratuitement plusieurs exemplaires de Dental Suisse [par exemple pour la salle d'attente]? 3 numéros ☐ 5 numéros ☐ 10 numéros ☐

Société et nom: .....

Adresse: .....

NPA et lieu: .....

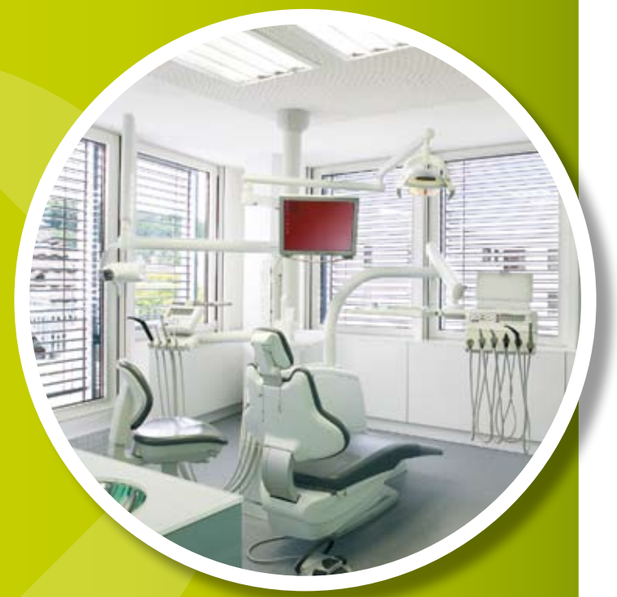
A renvoyer svp à Dental Suisse, 5 ruelle Vautier, 1400 Yverdon-les-Bains | Fax: 024 426 75 26

Impressum

Dental Suisse
Revue dentaire suisse romande
www.dental-suisse.ch
Editeur
Jean-Marie Martin, Belmont-sur-Lausanne
Rédacteur en chef
Jean-Jacques Frutiger
jj.frutiger@dental-suisse.ch
Mobile +4179 635 02 89
Team de rédaction
Jean-Jaques Frutiger, Jean-François Thilo,

Régie d'annonces
Jean-Jacques Frutiger
jj.frutiger@dental-suisse.ch
Mobile +4179 635 02 89
Layout / Prépresse
thilpress.com, 1470 Estavayer-le-Lac
Impression
Imprimerie Gasser SA, 2400 Le Locle
Parution: 4 fois par an

Du matériau d'empreinte au cabinet médical. **totalement dentaire.**



Quels que soient vos besoins, contactez-nous, tout simplement.
Au numéro de téléphone gratuit 0800 55 06 10 ou à l'adresse srd@breitschmid.ch

Nous vous assistons de A à Z. Des consommables quotidiens au scanner 3D à haute complexité, de l'aménagement adapté de votre cabinet à la mise en réseau rapide de vos appareils isolés. En bref: chez SRD et Healthco-Breitschmid, vous trouverez tout ce dont un dentiste concevant son cabinet comme une entreprise a besoin.

Nous vous apportons un conseil compétent et exhaustif pour toutes les questions techniques, assurons une maintenance professionnelle de vos appareils et mettons vos connaissances à jour grâce aux cours, séminaires et ateliers pratiques que nous organisons dans nos établissements de formation continue. Nous mettons tout en œuvre pour que vous puissiez toujours vous concentrer sur l'essentiel: vos patients et votre travail.

totalement décisif. La qualité de A à Z.

SRD | Service Romand Dentaire

13, ch. de la Gottrause | CH-1023 Crissier
Téléphone 021 633 24 04 | Téléfax 021 635 15 45
www.breitschmid.ch | srd@breitschmid.ch

DENTAL-SUISSE

BÂLE 27 | 28 | 29 MAI

<Dental-Suisse> 2010 à Bâle
3 jours dédiés aux professionnels de la branche dentaire provenant de Suisse-Allemagne-France-Italie

- Tous les 2 ans
- La plus grande foire dentaire suisse avec plus de 5000 m²
- Bâle : plus de visiteurs venant des pays voisins
- Accessibilité facile et optimale de partout en Suisse
- Inscription pour les exposants sur le site www.dental2010.ch
- En collaboration avec les plus importantes associations dentaires suisses

Patronage:
Association Suisse
de la branche dentaire (ASD)

Partenaire:
Société Suisse d'Odonto-
stomatologie SSO

Partenaire:
Association des Laboratoires de
Prothèse Dentaire de Suisse (VZLS)

Partenaire:
Association Suisse
des assistantes dentaires

Partenaire:
L'organisation professionnelle
des hygiénistes dentaires

Partenaires média: